Isaac Berrocal Campillo.
02.05.96.

LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA Y EL UMBRAL DE RENTABILIDAD.

En el manual del Directivo Game señalábamos como objetivos a alcanzar por la empresa, la obtención de BENEFICIO y el CRECIMIENTO.

La obtención de beneficio es un claro objetivo de la empresa, y además es un condicionamiento directo para la supervivencia de la misma.

El crecimiento no es el objetivo primordial de la empresa, pero si la empresa no alcanza un cierto nivel de ventas, no va a alcanzar beneficios. Esto no significa que la empresa deba abocarse a un crecimiento desenfrenado. Debe ser un crecimiento planificado y razonable, que, según la estrategia de la empresa, será más o menos suave.

Esto tiene una explicación que involucra los términos de COSTES FIJOS, COSTES VARIABLES, MARGEN BRUTO y UMBRAL DE RENTABILIDAD.

Recuerda el esquema:

INGRESOS POR VENTAS
-COSTES OPERATIVOS

MARGEN BRUTO
-COSTES FIJOS

RESULTADO

Vemos que para que el resultado sea positivo, el margen bruto debe ser mayor que los costes fijos, y el margen, y el MARGEN BRUTO es tanto mayor cuantos más ingresos por ventas haya. (Todo esto suponiendo la fijación de un precio razonable). En las mismas condiciones de costes unitarios y precios de venta, cuantas más unidades se vendan mayor será en margen bruto y mayor será el beneficio.

Vamos a verlo con un ejemplo. Partimos de la siguiente situación:

.coste variable unitario (materias primas y mano de obra): 1200.

.precio de venta unitario: 2500.

.costes fijos: 100.000.000.-

En el caso I) el volumen de ventas es de 50.000.- unidades, en el caso II) de 100.000.- y en el III) 76.923.-

I) Ventas: 50.000.- unidades.

INGRESOS POR VENTAS..(50000*2500)....	125.000.000
-COSTES OPERATIVOS...(50000*1200)....	-60.000.000
MARGEN BRUTO.....	65.000.000
-COSTES FIJOS.....	-100.000.000
RESULTADO.....	-35.000.000

II) Ventas: 100.000.- unidades.

INGRESOS POR VENTAS..(100000*2500)...	250.000.000
-COSTES OPERATIVOS...(100000*1200)..	-120.000.000
MARGEN BRUTO.....	130.000.000
-COSTES FIJOS.....	-100.000.000
RESULTADO.....	30.000.000

III) Ventas: 76.923.- unidades.

INGRESOS POR VENTAS..(76923*2500)....192.307.600

-COSTES OPERATIVOS...(76923*1200)....-92.307.600

MARGEN BRUTO.....100.000.000

-COSTES FIJOS.....-100.000.000

RESULTADO.....0

En las mismas condiciones de precio y costes, en el caso I) se incurre en pérdidas porque no ha habido suficientes ventas como para absorber los costes fijos. En cambio en el caso II) se ha vendido un volumen tal que ha permitido, además de cubrir todos los costes, tanto variables como fijos, arrojar un resultado positivo. En el caso III) el volumen de ventas justo permite cubrir todos los costes, pero no es tan elevado como para dejar beneficios. El volumen de ventas del caso III) es lo que se llama **UMBRAL DE RENTABILIDAD**. = Aquel nº de unidades que no nos hace ganar o perder nada.

Supongamos que los costes fijos de la empresa aumentan 13M, ¿en cuánto aumenta el umbral.

Ingresos x ventas 2500X

- Costes operativos -1200X

1300X

- costes fijos -13.000.000

RESULTADO 0

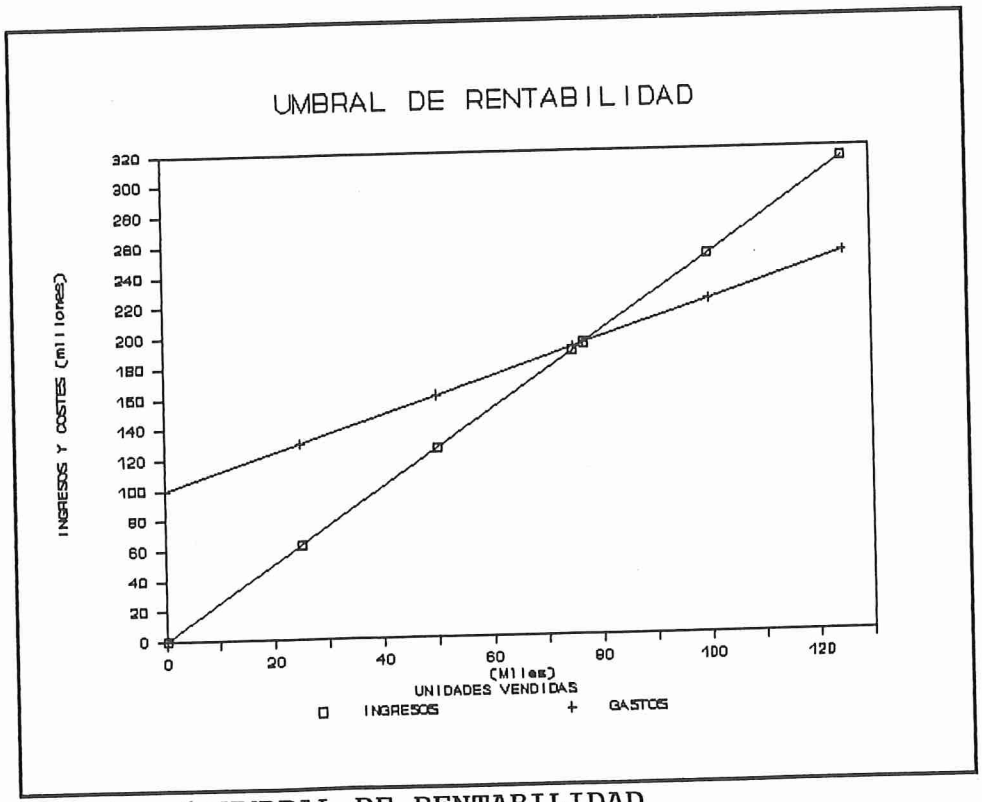
1300X = 13.000.000

¿Qué es el **UMBRAL DE RENTABILIDAD**?. También se le llama punto crítico, punto muerto y punto de ruptura. Significa el nivel de actividad de la empresa en el que se cubren tanto los costes operativos correspondientes a esa actividad como los fijos. Es decir, ocurre que:

-los ingresos son iguales que los gastos

-el resultado es cero

-el margen bruto es igual a los costes fijos.



Ilustr. 1:UMBRAL DE RENTABILIDAD

Vemos que el punto crítico corresponde al nivel de ventas de las casi 77.000.- unidades que habíamos dicho. En es punto se cruza la recta de los costes con la de los ingresos. A medida que el nivel de ventas disminuye, los costes superan a los ingresos. El área que encierran ambos segmentos refleja las pérdidas de la empresa. Por el contrario, a medida que el volumen de ventas aumenta, el nivel de ingresos supera al de costes, y en este caso el área encerrada entre ambos segmentos significa beneficio.

- Rentabilidad financiera:

$$\frac{\text{RESULTADO DEL EJERCICIO (- impuestos)}}{\text{FONDOS PROPIOS.}}$$

- Rentabilidad económica:

$$\frac{\text{Bº EXPLOTACIÓN}}{\text{FONDOS PROPIOS + PRESTAMO}}$$

- Apalancamiento: diferencia entre los intereses del préstamo y los intereses de mi dinero:

  POSITIVO: Rendimiento de mi dinero > interés préstamo.

  NEGATIVO: " " < " " .